

Le prospecting dans tous ses états

Version 1.2 | 02.23

Formation conçue et animée par nos consultants experts en Ventes & Développement Commercial. Souvent confondu et assimilé au « Cold Call », la Prospection est un élément mal maîtrisé et mal-aimé par les équipes. Il est néanmoins essentiel afin de pérenniser le Chiffre d’Affaire d’un établissement sur le long-terme et permettre ainsi de traverser avec aisance les saisonnalités de l’industrie. Cette formation vous en donnera toutes les clés.

Bénéfices de la formation pour la structure et les bénéficiaires

- Montée en compétences commerciales → Rétention des équipes
- Augmentation du taux de concrétisation → Accroissement du chiffre d’affaire, ROI
- Gestion de la relation client → Fidélisation
- Harmonisation des process de vente → Formation des nouveaux arrivants facilitée
- Suivi à J + 3 mois des plans d’action → Implication des équipes et suivi managérial

Objectifs de la formation:

- Développer les compétences en Prospection de l’équipe commerciale
- Être capable d’analyser sa Base de Données pour identifier les zones de croissance/de prospection.
- Savoir préparer des appels de prospection et personnaliser les arguments de vente.
- Être capable de s’adapter face au client, d’engager un dialogue, d’obtenir et comprendre les motifs de refus
- Améliorer les fichiers de suivis et d’analyses, mettre en place des procès de suivi de Prospects.
- Mise en place d’un plan d’action individuel et collectif avec des objectifs SMART



Public

Responsables commerciaux, chefs de projets, personne évoluant vers des responsabilités de gestion de demande de groupes
Nombre de stagiaires : 12 maxi



Prérequis

Profil commercial



Durée/Tarif

2 Journées de 7h consécutives ou espacées de 2 semaines
Possibilité 100% en distanciel par sessions de 2h, 2 fois par semaine sur 4 semaines.

1 500 € HT par jour hors frais de déplacements

1 suivi en visio 3 mois après, durée 1H30 pour suivi mise en place plan d’action: **Offert**



Matériel et outils pédagogiques

- 1 salle de réunion équipée d’un paperboard
- Ordinateur avec connexion internet et webcam

Eligible aux financements OPCO
Tarif inter entreprises: sur devis



Modalités d'évaluation des acquis de la formation

- Auto-évaluation au fil du programme
- Quiz, jeux en équipe, mises en situation
- Retour d'expériences en début et fin de journée



Programme

Jour 1

- Les différents modes de Prospection (interne/externe)
- Savoir préparer sa Prospection: entre analyse de Data & recherche client.
- Passer le «Reptile »: adapter son discours et mettre en place de l'écoute active.
- Apprendre à « ne pas vendre » au client mais engager avec lui.

Jour 2

- Personnaliser le suivi et fidéliser le Prospect.
- Entre Data & Humain: Apprendre à mettre en place un suivi & relationnel Client.
- Amener le Prospect à devenir un Client.
- Module: La Prospection en Salon ou Cocktail
- Elaboration plan d'action individuel et collectif

J + 3 mois suivi en visio de la mise en place des actions individuelles et collectives



Modalité d'évaluation de l'atteinte des objectifs de la formation

- Réaction à chaud en fin de formation des participants
- Réaction à froid à J+2 mois
- Échanges avec le formateur et le donneur d'ordre



Individualisation du parcours

Un entretien sera réalisé avec le responsable en amont de la formation. Lors de cet entretien seront évalués :

- L'adéquation entre les attentes du responsable et la formation
- Les besoins spécifiques du responsable et des collaborateurs

Les formateurs adapteront leur intervention en fonction des besoins.



Accessibilité aux personnes en situation de handicap

Les besoins spécifiques des personnes en situation de handicap en situation de handicap seront analysés et pris en charge dans la mesure du possible.



Formation en présentiel

sur le lieu de votre établissement ou hôtel du groupe

Formation en distanciel possible

Langue: Français et Anglais



Responsable pédagogique

Adrien GUILLAUME

Formatrice : Maud LICARI